

Changements organisationnels et libéralisation La commercialisation du riz au Mali

MME Sophie Dupressoir

Abstract

Organisational changes related to liberalization policies: the rice trade system in Mali - The aim is to understand the organizational mechanisms underlying the liberalization of rice trade in Mali. The theoretical frameworks of complex systems. Economics of conventions and "Economies de la grandeur" are used to develop a model of trade systems. Using a set of data collected from firms we identify different arborescent trade systems which differ from their temporal horizons and their goals.

Résumé

L'objectif est de comprendre les mécanismes organisationnels qui sous-tendent la libéralisation récente du commerce du riz au Mali. L'article propose une relecture des systèmes complexes à la lumière de l'économie des conventions et du modèle des économies de la grandeur qui débouche sur une grille d'analyse des systèmes commerçants. On montre, à partir de données d'enquêtes, que les échanges se polarisent autour d'un nombre limité de systèmes commerçants arborescents, articulant selon des modalités différentes des horizons temporels et des objectifs distincts.

Citer ce document / Cite this document :

Dupressoir Sophie. Changements organisationnels et libéralisation La commercialisation du riz au Mali. In: Économie rurale. N°262, 2001. pp. 92-108;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.2001.5234>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2001_num_262_1_5234

Fichier pdf généré le 09/05/2018

Changements organisationnels et libéralisation: la commercialisation du riz au Mali

Sophie DUPRESSOIR • CIRAD - ECOPOL

L'intérêt porté aux processus de formation des marchés en Afrique sub-saharienne est aujourd'hui largement motivé par les questions relatives à l'efficacité des programmes de libéralisation. Au-delà du démantèlement des systèmes de planification existants, quelles sont les nouvelles formes de coordination des échanges que suscite la libéralisation? Ces nouvelles régulations sont-elles à même de garantir la sécurité alimentaire et la stabilité des prix dans un contexte de forte instabilité de la production et de l'environnement (Hugon *et al.*, 1995)?

Le débat sur le rôle des institutions dans la formation des marchés en Afrique sub-saharienne est actuellement dominé par des analyses en terme de structures de gouvernance (Williamson, 1985; North, 1990) ou de contrat (Stiglitz, 1987) qui, si elles établissent la nécessité de règles dans la formation des marchés, placent les prix à l'origine des institutions et de leurs changements. Les rigidités observées sur les marchés africains s'expliqueraient ainsi par la stabilisation autour de formes d'organisation minimisant les coûts de transaction, tenus pour particulièrement élevés. Lorsque le produit échangé relève d'une production relativement banalisée, comme c'est le cas des céréales, l'échange marchand apparaît comme la solution organisationnelle la plus avantageuse (Jaffee, 1995).

Or, les anthropologues africanistes ont depuis longtemps mis en évidence l'enchaînement des échanges dans les structures sociales multiples, et ses conséquences sur la

formation des prix. Comme le prédisent les institutionalistes (Hodgson, 1988), les prix sur les marchés africains, y compris les marchés céréaliers, ne sont pas le produit *ex-post* de l'équilibre d'une offre et d'une demande anonymes, mais la production de communautés structurées (Saul, 1987; Rey, 1992; Nicolas, 1986; Labazée, 1994).

Le besoin d'une théorie, qui intégrerait ces phénomènes dans un cadre d'analyse unique sans les considérer comme des imperfections, est manifeste. C'est précisément l'ambition du programme de recherche de l'économie des conventions qui, à partir d'une hypothèse de rationalité procédurale des agents, cherche à articuler différents modes de coordination marchands et non marchands.

Quelle est la portée d'une telle hypothèse, de rationalité limitée et de pluralité des modes de coordination, pour l'analyse des phénomènes organisationnels liés à la formation des marchés en Afrique sub-saharienne? C'est à cette question que nous allons essayer de proposer quelques éléments de réponse, à partir de résultats de recherche concernant le marché du riz au Mali. Notre hypothèse est que la création d'un marché repose sur la construction de repères communs aux agents intervenant dans le commerce, et que cette reconstruction s'opère au sein d'un processus d'acquisition de «flexibilité», où des registres de coordination différents sont mobilisés au sein de systèmes commerçants. Cette flexibilité con-

court ainsi à la viabilité des organisations dans un univers évolutif.

Dans un premier temps, nous décrivons succinctement les réformes du marché du riz qui ont eu lieu à partir du milieu des années 1980, ceci afin que le lecteur ait les informations nécessaires à la compréhension de l'évolution du système commerçant. Dans un deuxième temps, nous mobilisons conjointement la notion générale de convention, le modèle des *Économies de la grandeur* de Boltanski et Thévenot (1991) et la notion de système complexe quasi-décomposable, pour élaborer une grille d'analyse des systèmes commerçants en Afrique sub-saharienne. À partir de l'analyse statistique de données d'enquêtes, la pertinence du concept de compromis entre plusieurs conventions est ensuite testée. Enfin, dans un quatrième temps, la dynamique des systèmes commerçants complexes est étudiée en relation avec les modifications de l'environnement liées à la libéralisation.

La libéralisation du marché du riz malien

Loin d'être homogène, le système du commerce du riz dans la période de pré-libéralisation articule un sous-système étatique, fondé sur des périmètres de production encadrés et des usines de transformation du paddy, et un sous-système parallèle privé¹. Cette organisation est très semblable à celle qui prévaut dans la majorité des secteurs agricoles ouest-africains jusqu'au début des années 1980.

Les crises alimentaires et la sous-production chronique dans le sous-système étatique, la précarité et l'appauvrissement dans le sous-système privé parallèle, déstabilisent durablement ces organisations en affectant

leur légitimité. Dès le début des années 1980 dans le cadre d'un processus de libéralisation et d'ajustement structurel, l'État malien et le donateur élaborent une refonte des cadres institutionnels du secteur céréalier visant une plus grande stabilité des échanges.

À l'instar des programmes qui ont été menés à la même époque dans les pays africains, deux principes conducteurs guident les réformes dans le secteur rizicole²: la réduction des mécanismes de régulation étatique des échanges d'une part, la mise en place d'institutions destinées à accroître l'efficacité des opérateurs privés d'autre part (Staatz *et al.*, 1989). Une caractéristique majeure des réformes menées au Mali est leur échelonnement dans le temps et leur caractère fragmentaire.

Le monopole étatique de la commercialisation et de la transformation du riz est démantelé en 1986-1987, avec l'autorisation pour les commerçants privés d'opérer au sein des périmètres rizicoles encadrés et pour les paysans de transformer et de vendre leur production sur le marché. Le système de prix fixes est abandonné.

Sur le plan des échanges extérieurs, si le monopole des importations et des exportations prend fin en 1981, la période est caractérisée par l'alternance de phases de libéralisation du commerce extérieur (1981-1986) et de libéralisation du commerce intérieur (à partir de 1987). En 1994, la dévaluation du franc CFA vient, de fait, renforcer la protection du marché intérieur instaurée par le rétablissement des barrières tarifaires et non tarifaires sur les importations.

Deux institutions sont créées pour remédier aux imperfections du marché: un système d'information des marchés (SIM), dont on attend qu'il facilite les arbitrages spatiaux réalisés par les commerçants entre les mar-

1. L'analyse du secteur rizicole malien dans la période post-indépendance repose sur une littérature abondante concernant l'Office du Niger. On renverra notamment le lecteur à Schreyger (1984), Bordage (1991) et Morabito (1977).

2. Pour une analyse de la nature des réformes de libéralisation et d'ajustement structurel menées en Afrique au cours de la décennie 1980, voir notamment Quarco (1990).

chés, et un dispositif de crédit subventionné destiné aux commerçants, ouvert dans les banques, visant à faciliter la constitution de stocks nécessaires à la stabilisation inter-saisonnière des prix.

Ces réformes sectorielles s'opèrent dans un cadre de réduction des investissements courants de l'État et de stabilisation des effectifs de la fonction publique.

Les réformes modifient substantiellement les conditions d'opération du commerce privé du riz qui reposaient en grande partie sur la personnalisation des relations comme moyen de réduire les risques liés à la pratique illégale de l'activité. Le moindre rôle joué par la régulation «domestique» laisse la place à la concurrence comme mode de coordination des actions économiques et autorise des comportements spéculatifs tournés vers l'adaptation aux fluctuations du marché.

Ces éléments ne vont pas conduire à la création d'un nouvel espace de coordination unique, celui du marché, fait de relations décentralisées entre des acteurs semblables et indépendants, mais à la mise en place de formes de coopération différentes de celles qui prévalaient jusqu'à cette date.

Un cadre d'analyse conventionnaliste et systémique des unités commerçantes en Afrique sub-saharienne

La théorie des conventions et le modèle des *Économies de la grandeur* éclairent sur la possibilité d'une pluralité de modes de coordination, s'appuyant sur l'hypothèse de rationalité procédurale des acteurs économiques. Couplé à la notion de système complexe arborescent, ce cadre permet la prise en compte de la complexité des repères guidant les comportements des unités commerçantes en Afrique sub-saharienne.

1. Le cadre d'analyse conventionnaliste

Les travaux d'économistes appelant à la mise en œuvre d'une rationalité procédurale

dans l'analyse du développement sont désormais nombreux (Hugon, 1992; Requier-Desjardins, 1994; Favereau, 1993; Defalvard, 1994). Dans un univers complexe, ouvert au changement, caractérisé par des événements largement imprévisibles parce que générés en partie de manière endogène par les actions des agents, ceux-ci ne peuvent pas choisir directement les éléments des transactions (prix, quantités et qualité), mais ils peuvent choisir les règles qui garantissent une prévisibilité minimale de ces éléments.

Ces approches ouvrent sur la pluralité des conventions capables de coordonner les actions individuelles. Elles sont étayées par les travaux récents des anthropologues africanistes qui revendiquent pour les acteurs une rationalité économique distincte de la rationalité calculatrice et maximisatrice de la tradition néo-classique élargie et dont le sens serait à rechercher dans la relation à des logiques distinctes, qui n'excluent pas la recherche de profits (Labazée, 1991).

Les travaux de Boltanski et Thévenot (1991) sur les *Économies de la grandeur* ont l'avantage de proposer un modèle unique, celui des Cités, permettant de rendre compte de la pluralité des formes de coordination et de justification des actions humaines sans se laisser enfermer dans le caractère particulier des observations monographiques. Boltanski et Thévenot identifient ainsi un nombre limité de principes, constituant des «présupposés» communs sur ce qu'il est juste de faire dans les sociétés occidentales: les principes marchand, domestique, industriel, civique.

L'entreprise est, selon Thévenot (1989), un lieu complexe par excellence, «*destiné à gérer les tensions entre plusieurs natures et impliquant au moins les natures marchande et industrielle*». Ce travail de compromis est à la fois ce qui définit l'entreprise et ce qui fonde sa flexibilité dans un environnement complexe. L'analyse de la flexibilité comme le produit d'un jeu entre conventions de natu-

res différentes est également au centre des travaux de Salais et Storper (1993). L'approche en terme de «dilemme du commerçant» (Evers et Schrader, 1994; Grabowski, 1997) peut être également relue dans cette optique.

Le cadre d'analyse général conventionnel ainsi défini a deux conséquences pour l'analyse des phénomènes organisationnels. Il prédit non seulement que ces phénomènes collectifs ne peuvent exister que lorsqu'ils sont enchâssés dans des actions et des objets qui servent de point de référence dans le cours de l'action, mais aussi, plus précisément, qu'ils sont naturellement complexes, c'est-à-dire qu'ils articulent des objectifs de natures différentes.

2. La complexité aux fondements des organisations dynamiques stables

H.-A. Simon (1991) a mis en évidence que des choix en situation d'incertitude et d'irréversibilité ont plus de chance de conduire à une forme stable s'ils prennent la forme d'une structure arborescente et quasi-décomposable que celle d'une structure simple.

Le principe d'*arborescence*, qui définit les systèmes «*divisés en un nombre petit ou modéré de sous-systèmes, chacun d'eux pouvant être à son tour subdivisé*» (Simon, *op. cit.*), renvoie à la possibilité de s'appuyer sur des sous-objectifs intermédiaires, dont la réalisation peut être observée et mesurée, pour se rapprocher de l'objectif global d'un système, qui n'est pas directement mesurable.

Le caractère quasi-décomposable d'un système désigne la propension de ses unités élémentaires à entretenir entre elles des interactions «faibles mais non négligeables» et moins fortes que les interactions en leur sein (Simon, *op. cit.*). À court terme, la coexistence de plusieurs sous-systèmes autonomes, «dont les comportements sont approximativement indépendants les uns des autres» (Simon, *op. cit.*), permet de jouer d'effets de complémentarités entre des finalités et des

horizons temporels distincts (Galliano, 1998). Dans le long terme, en revanche, les degrés de liberté des sous-systèmes s'élargissant partiellement, leurs actions sont susceptibles de rétroagir sur la structure d'ensemble (de Bandt, *op. cit.*).

Le caractère général de la notion de système explique sa capacité à éclairer aussi bien les mouvements à l'œuvre dans les systèmes productifs locaux du secteur agro-alimentaire français (Galliano, *op. cit.*) que les dynamiques des systèmes commerçants en Afrique, où elle est généralement assimilée à la forme du réseau (Sindzingre, 1998; Malaizé et Sindzingre, 1998). La structure résiliaire apparaît dans ce cas comme la plus à même de gérer les irréversibilités consécutives aux engagements localisés, géographiquement et socialement, des commerçants. Elle explique la maléabilité des réseaux commerçants africains et leur aptitude à se reproduire à travers le temps dans un environnement particulièrement instable (Grégoire et Labazée, 1993; Egg et Lambert, 1994).

Dans cet article, nous allons considérer que le principe de décomposabilité propre aux systèmes est précisément ce qui permet de gérer l'articulation entre des conventions élémentaires distinctes dans les organisations commerçantes africaines et fonde, par conséquent, leur flexibilité globale.

3. Une grille d'analyse conventionnaliste des systèmes commerçants en Afrique

Le principe de quasi-décomposabilité autorise à utiliser pour la lecture des organisations commerçantes complexes la représentation de l'entreprise selon deux dimensions complémentaires (Favereau, 1994): le système de production et le système de relations externes.

La nature des interactions entre les unités élémentaires du système définit «le système de production»: il est orienté vers la transformation des ressources existantes en vue

de la vente d'un produit. Il implique des décisions concernant le choix des opérations de transformation dans le temps et dans l'espace et le choix des informations nécessaires au bon fonctionnement de l'ensemble.

Le "système de relations externes" concerne les processus d'établissement de nouvelles relations avec l'environnement, en vue d'acquérir de nouvelles ressources et de vendre le produit sur le marché des biens. Il appelle des décisions dans les domaines suivants :

- la durée d'engagement
- la détermination du prix
- la détermination des quantités échangées
- la recherche des débouchés
- le choix du contractant
- le jugement de la qualité

De la même manière que Boltanski et Thévenot ont élaboré des grammaires d'accord à partir de « guides pour l'action » valables dans chacune des conventions élémentaires, nous avons extrait de textes sur les fondements du commerce³ les règles à la fois cognitives, pragmatiques et matérielles susceptibles de fonder un accord dans chacune des situations de coordination présentée ci-dessus (annexe I). En l'absence de textes élaborés dans les sociétés africaines, ces ouvrages ont été choisis pour énoncer des valeurs les plus proches possibles de celles qui pourraient servir de références aux décisions concrètes des dirigeants des unités commerciales en Afrique.

- Le modèle marchand est le modèle canonique de la flexibilité mis en avant par les promoteurs des politiques d'ajustement

3. Nous nous sommes appuyés, pour la convention marchande, sur l'ouvrage de Timmer et al. (1987) *Analyse de la politique alimentaire*; pour la convention domestique sur les textes de Nicolas (1986) *Don rituel et échange marchand dans une société sahélienne* et de Mauss (1950) *Essai sur le don*; pour la convention industrielle sur les textes de Braudel (1979) *Civilisation matérielle, économie et capitalisme* et de M. Weber (1967) *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*.

structurel pour souligner les imperfections des marchés réels. Dans ce modèle, le commerçant trouve sa légitimité dans une fonction purement informationnelle d'ajustement de l'offre et de la demande. Sa capacité d'adaptation aux fluctuations des prix s'appuie sur des actifs liquides et des savoirs standards. Les prix du marché sont supposés contenir toute l'information nécessaire à la prise de décision, y compris l'information sur la qualité du produit ou l'effort du contractant. Les décisions concernant le système de production sont régies par les opportunités de profit offertes par les écarts des prix; les stratégies de diversification répondent naturellement à une logique de portefeuille d'activité.

- Le modèle industriel est fondé sur la capacité à répondre aux prévisions d'un marché large et régulier par la production à grande échelle. L'ampleur des capitaux, investis dans le stockage de longue durée ou le commerce au loin, permet d'effacer la concurrence et détermine des profits réguliers. L'emploi d'instruments de mesure autorisant le calcul du coût de revient ou des taux d'intérêt, tels que la comptabilité, en découle naturellement. Les relations externes sont internalisées au maximum, par le salariat ou l'intégration; les produits sont normalisés, de manière à assurer la maîtrise de l'ensemble de la chaîne de production. Si les valeurs qui fondent ce modèle ne semblent pas spontanément caractériser les économies africaines, plusieurs facteurs, parmi lesquels l'implantation d'entreprises industrielles étrangères et l'influence des experts et enseignements occidentaux, ont contribué à leur donner du sens.

- Dans le modèle domestique, les échanges sont orientés vers la satisfaction des besoins immédiats de subsistance. L'accès aux ressources productives, humaines et matérielles, passe par l'établissement de relations personnalisées avec leur détenteur, soit par la mobilisation de la réciprocité existant naturellement entre les membres de la maison-

née ou des cercles de solidarité forte (religieux, ethnique ou territorial), soit par le clientélisme, qui consiste à calquer ces relations sur le modèle des relations de parenté afin de créer des obligations d'assistance mutuelle. Le marchandage est la forme utilisée pour l'échange car il contribue, par le jeu des offres et des contre-offres qui lui est associé, à atténuer les conflits créés par l'affichage des calculs des contractants. La valeur des biens est déterminée par la nature de la relation sociale établie entre le vendeur et l'acheteur, ainsi que par les besoins du partenaire.

La description des systèmes de règles propres à chacun des modèles met en évidence le caractère limité de la coordination permise par chaque convention. Les règles sont adaptées à un certain type d'incertitude et poursuivent un objectif propre qui se traduit par des critères spécifiques: profitabilité pour le modèle marchand, productivité pour le modèle industriel, autorité sur une communauté domestique pour le modèle domestique. On conçoit que la capacité des agents à se référer à une multiplicité de formes de coordination puisse conduire à remettre en question des règles efficaces dans un espace donné et débouche sur des conflits qui ne peuvent pas être traités dans un seul monde.

Les unités de commercialisation du riz au Mali: des organisations complexes

Après avoir précisé les conditions d'élaboration d'une typologie recourant aux méthodes d'analyse factorielle, l'objectif de cette partie est de caractériser les assemblages conventionnels réalisés par les unités commerciales de riz au Mali, dans un marché soumis au jeu de l'offre et de la demande.

1. Élaboration d'une typologie des entreprises de commerce du riz au Mali

Nous avons retenu comme champ d'analyse les unités économiques intervenant dans

la commercialisation du riz au Mali en 1995, soit une dizaine d'années après la libéralisation.

Modalités de construction d'un échantillon de la population étudiée

La population ainsi définie est segmentée selon quatre critères permettant de balayer une large gamme de situations au regard des modèles élémentaires définis précédemment:

- la forme juridique de l'unité: de droit privé ou informelle,
- la part des achats réalisés pour le compte d'un autre opérateur,
- la détention d'un outil de transformation du riz,
- le lieu d'implantation de l'unité, dans une capitale régionale ou dans une zone de production.

Un échantillon de 74 unités commerciales est construit, intégrant en priorité des unités qui entretiennent des échanges répétés, conformément à l'approche systémique. Soulignons que, comme souvent dans ce type d'enquêtes, le souci de représentativité est contrecarré par l'absence de recensement officiel de cette population.

Les enquêtes, menées par l'auteur, ont cumulé observations directes et entretiens, cette méthode, adaptée à une analyse en termes de conventions, permettant à l'interviewé de justifier ses choix en faisant appel à des éléments issus de ses propres représentations. Pour limiter le risque de déformer les motivations réelles des personnes interrogées, les réponses fournies sont confrontées aux modèles élémentaires décrits ci-dessus qui jouent le rôle de cadre de cohérence.

La base de données ainsi construite (annexe II) contient un ensemble de variables qualitatives et quantitatives permettant de définir, à la fois les caractéristiques générales des unités, les pratiques de vente, d'achat et de transformation et la nature des contractants de l'unité.

L'analyse typologique des unités commerçantes

La construction de typologies est un outil largement utilisé dans les analyses conventionnalistes des « modèles d'entreprises » (Eymard-Duverney, 1989; Salais et Storper, 1993). Elle permet ici de mettre sur le même plan des valeurs qui sont habituellement hiérarchisées par les économistes, les sociologues ou les anthropologues, telles que les outils et les techniques de production, les prix et les quantités, les relations de confiance.

Ce travail empirique a été réalisé en trois étapes indépendantes mais qui se complètent: une analyse descriptive des données (tris à plat, tableaux croisés), une analyse factorielle des correspondances (AFC) et une classification ascendante hiérarchique (CAH).

Après codage des variables numériques en classes, 25 variables ont été activées à partir de la base de données (annexe III).

2. Les compromis conventionnels à la base des unités commerçantes

Sur les bases de l'AFC (annexe IV), la classification ascendante hiérarchique a conduit à proposer une typologie en quatre classes: dans les deux premières, la convention industrielle joue le rôle principal, les deux suivantes donnant à la convention marchande une place prépondérante.

*Les modèles**à convention industrielle dominante*

Les modèles industriel-marchand et transformateur domestique sont tournés vers la recherche d'économies d'échelle, attestée par une intensité capitaliste élevée. Le premier a pour action essentielle l'agglomération et le transport de lots importants des zones de production aux centres de consommation, par le biais d'une flotte de camions et de magasins. Les unités relevant du second modèle assurent la collecte et la transformation physique du riz, grâce à des

machines représentant de lourds investissements.

Confrontées à une même nécessité de réduire le risque sur la productivité des facteurs immobilisés, les unités du modèle industriel-marchand y répondent par la diversification des activités, notamment dans le domaine immobilier, et celles relevant du modèle de transformateur domestique par l'exploitation des liens d'autorité que le dirigeant détient sur la communauté musulmane.

- Dans le modèle industriel-marchand, la compatibilité entre les objectifs de nature industrielle et marchand, a priori contradictoires, est assurée par des équipements de transport et de stockage polyvalents capables d'assurer, dans un contexte de diversification des activités, la quasi-saturation des capacités. En outre, les biens immobiliers constituent les seules garanties offrant, au Mali, l'accès aux volumes importants du crédit bancaire.

- Dans le modèle transformateur domestique, le compromis entre les différentes logiques présentes repose sur un mécanisme de conversion de l'autorité détenue par le dirigeant en crédit-fournisseur accordé par des commerçants appartenant à la même communauté. Ce crédit porte sur du matériel et des intrants agricoles, revendus à crédit aux producteurs rizicoles, qui se trouvent ainsi enserrés dans une relation de réciprocité garantissant la régularité de leurs apports.

*Les modèles**à convention marchande dominante*

À l'opposé des précédents, les modèles de forain-urbain et de forain-rural s'appuient sur un rôle prépondérant de la convention marchande. Le commerçant gère seul son activité, en ayant systématiquement recours au marché pour les opérations de transport et de stockage. La forte variabilité des coûts est associée à de faibles besoins d'apprentissage et une forte mobilité, qu'atteste une ancienneté très limitée. L'objectif affiché

est la maximisation de la vitesse de rotation du capital, par l'aptitude à exploiter en intervenant rapidement les fluctuations de prix entre des marchés éloignés.

Au-delà des éléments communs aux deux modèles, les relations avec les fournisseurs et les clients peuvent être plus ou moins soustraites au marché et personnalisées selon l'origine géographique du commerçant. Dans le cas du commerçant forain-urbain, originaire des centres urbains, les ventes s'effectuent auprès d'une clientèle fidélisée, alors que les pratiques d'achat, auprès des paysans, sont régies par des règles de type marchand : prospection systématique de nouveaux fournisseurs, référence exclusive aux prix du marché et paiement comptant.

À l'opposé, les commerçants relevant du modèle forain-rural, également producteurs de riz, entretiennent des relations domestiques avec les fournisseurs pouvant aller jusqu'à l'achat à crédit, et utilisent des mécanismes marchands pour la vente. Sans que ces éléments soient prouvés par l'analyse de données, ces résultats suggèrent que ces modèles mettent en œuvre un compromis entre formes de coordination marchande et domestique.

Ainsi, si la notion de modèle élémentaire fondé sur la notion de convention apparaît pertinente pour rendre compte de la diversité des formes d'organisation mises en œuvre par les unités commerciales, la mise en évidence des compromis entre conventions avec l'analyse statistique se révèle incomplète, comme le montre l'analyse des modèles à dominante marchande. En effet, dans la plupart des cas, les logiques à l'œuvre n'ont de sens qu'en liaison avec celles d'autres modèles, dimension non prise en compte par l'analyse statistique. C'est pourquoi la section suivante s'intéresse aux mécanismes conventionnels sous-jacents à la constitution des systèmes commerciaux complexes qui structurent la population étudiée.

Les systèmes commerciaux complexes et l'adaptation à la libéralisation

Sur la base des modèles mis en évidence ci-dessus, un système commercial est défini à la fois par les unités proches de modèles différents qui entretiennent entre elles des relations d'échange plus denses qu'avec le reste de la population et par les mécanismes conventionnels qui régissent ces relations.

Dans la période post-libéralisation, les échanges se sont organisés principalement autour de deux systèmes commerciaux, le système marchand localisé et le système intégré localisé. De par leur propriété de quasi-décomposabilité, ces organisations ont permis la coexistence d'apprentissages de natures différentes entre les différentes unités du système et permis la stabilisation de l'ensemble dans un contexte marqué par l'accroissement des risques de prix.

1. Émergence et stabilisation du sous-système marchand localisé

Les "marchands", ou l'instabilité de la soumission exclusive au marché

Dans la période qui suit immédiatement la libéralisation, la levée des barrières à l'entrée dans le commerce du riz entraîne l'afflux de commerçants itinérants opérants seuls, spécialisés dans l'approvisionnement de la capitale à partir du riz mis en marché par les producteurs maliens. Ces opérateurs, que nous avons appelés les «marchands», sont soit des producteurs de riz, soit de jeunes individus originaires de la capitale, ex-fonctionnaires ou jeunes diplômés.

La fonction de ces unités est limitée à l'arbitrage des produits dans l'espace. Les achats opérés dans les zones de production, distantes d'environ 400 kilomètres de Bamako, sont revendus après transport le jour même, sans stockage ni transformation. Du fait de leur difficulté d'accès au crédit, les commerçants sont dotés d'un budget financier limité. Les volumes collectés sont donc faibles, de l'ordre de 3 à 10 tonnes par achat.

Le risque auquel ces unités doivent faire face est exclusivement un risque de prix. En effet, les deux marchés dont elles assurent l'ajustement, celui de la zone de production et celui de Bamako, sont imparfaitement intégrés, dans le sens où les prix varient indépendamment sur chaque marché. Cette caractéristique tient à ce que l'offre rizicole locale est à cette époque encore largement résiduelle dans l'approvisionnement de la capitale, l'essentiel provenant des importations.

Le fonctionnement de ces unités s'appuie sur des repères communs aux individus qui pratiquent cette activité et qui relèvent quasi exclusivement d'une logique marchande. Face à une double contrainte de variabilité des prix et de limitation des ressources financières, ils traduisent une préférence absolue pour la liquidité et la recherche de la plus grande réversibilité des choix possibles.

L'activité, essentiellement de type opportuniste, est conçue comme une stratégie d'appoint, permettant de faire fructifier des liquidités disponibles dans un court délai ou, pour les paysans, de couvrir les frais d'un voyage vers la capitale.

Les avances monétaires et les engagements dans le temps sont réduits au minimum. Dès que cela est possible, les facteurs sont économisés – le stockage sur le lieu de vente est réalisé à l'air libre – sinon, ils sont acquis sur le marché pour en variabiliser les coûts.

L'opportunisme est également la règle pour les pratiques d'achat et de vente. Le commerçant crée les conditions d'un échange anonyme avec ses fournisseurs et ses clients, afin d'éviter les liens de dépendance qui pourraient entraver la référence au prix du marché. Il prospecte systématiquement les offres et des demandes alternatives.

La référence quasi exclusive au mode de coordination du marché réduit cependant la viabilité de ces unités. D'une part, leur volatilité suscite la méfiance des contractants potentiels, alors que les unités sont exposées

elles-mêmes aux défections des contractants. D'autre part, l'absence de capital relationnel et d'équipement matériel les soumet aux irrégularités saisonnières et empêche une gestion satisfaisante de la qualité, qui exige des investissements spécifiques. Aussi, la sortie du marché sanctionne-t-elle fréquemment les erreurs d'anticipation de ces unités liées notamment à l'entrée en masse d'opérateurs.

En outre, la capacité de croissance de ces opérateurs est très limitée, par l'absence de crédit bancaire et de crédit-fournisseur, et par le poids que ferait peser l'emploi de main-d'œuvre sur la rentabilité des liquidités. Elles n'ont donc pas pu accroître leur activité face à l'augmentation de la demande dont la production rizicole malienne a bénéficié à partir de la libéralisation.

L'enquête montre que la réduction de l'instabilité inhérente au mode de fonctionnement marchand passe par l'insertion des unités « marchandes » dans un système « marchand localisé » (SML) permettant la réduction des incertitudes liées au comportement des contractants et aux investissements irréversibles.

Vers une complexité croissante: la stabilisation du système « marchand localisé »

Le modèle marchand a donné naissance, dans les années qui ont suivi la libéralisation, à deux modèles d'entreprises, dont la coopération forme un sous-système hiérarchisé que nous avons qualifié de système marchand-localisé. La multiplication de ce type d'organisations et leur capacité d'adaptation au choc provoqué par la dévaluation du franc CFA en 1994 attestent de la robustesse du dispositif conventionnel qui les fonde.

La constitution du SML procède « de bas en haut » (Simon, 1989), par le regroupement successif d'unités marchandes autour d'une unité marchande mieux équipée, appelée le « gérant ».

Dans un premier temps, le gérant acquiert les ressources relationnelles et matérielles lui permettant de sécuriser ses approvisionne-

ments et son accès aux facteurs. Il devient propriétaire ou détenteur d'un bail de location d'un magasin et entretient des relations régulières avec un nombre limité d'opérateurs spécialisés dans la fourniture de services de transport et de manutention. Dans la mesure où le caractère irrégulier de la demande ne lui permet pas d'assurer par sa seule activité commerciale un rendement minimal de ses possessions, il s'engage dans la fourniture de services de stockage à des unités relevant du modèle forain-urbain, qui emploient alors les services des sous-traitants attachés au gérant.

Le SML correspond donc, dans un premier temps, à une forme de division du travail particulièrement poussée, générant des relations généralisées de sous-traitance de spécialité (commercialisation, transport, stockage, manutention).

Il apparaît ensuite que ce réseau de relations est hiérarchisé et personnalisé. Une seule unité, celle du gérant, établit des relations privilégiées fondées sur la connaissance personnelle avec un nombre limité de transporteurs et de marchands, dont elle polarise les services.

D'un côté, le parrainage du gérant étend le bénéfice des ressources relationnelles aux marchands et les prémunit contre les risques d'opportunisme des contractants. De l'autre, la demande de services de stockage qui émane des marchands accroît la productivité du gérant. Ainsi, en reportant le coût du capital sur une entreprise capable de gérer le risque qui y est associé, la coordination aboutit à desserrer la contrainte monétaire qui pèse sur les entreprises "marchandes".

L'organisation hiérarchique et quasi-décomposable autorise la coexistence de finalités distinctes et fait accéder l'ensemble du système aux bénéfices des trois conventions élémentaires.

- La concentration d'un nombre important d'unités utilisatrices assure un taux d'utilisation des équipements suffisant pour mettre en œuvre des économies d'échelle. L'of-

fre qui émane du SML s'affranchit ainsi des aléas liés au climat et assure une demande relativement stable.

- La proximité des commerçants, spatiale mais aussi sociale, génère des échanges d'information sur les caractéristiques de l'activité et sur les comportements des uns et des autres, qui contribuent à la cohérence de l'organisation décentralisée.
- La sous-traitance généralisée autorise les unités à conserver individuellement un niveau de liquidité suffisant pour gérer la volatilité de l'offre et de la demande et répondre à la diversité des attentes des acheteurs.

2. L'apprentissage autour des normes industrielles: le sous-système "intégré-localisé"

Le deuxième type de sous-système commerçant est initié par les entreprises représentatives du modèle industriel-marchand, qui opéraient sur les volumineux et réguliers marchés d'importation durant la période de gestion étatique et dont la source d'approvisionnement s'est largement tarie du fait des nouvelles restrictions à l'importation.

Continuant à bénéficier des marchés rémunérateurs et réguliers acquis avant la libéralisation et supportant d'importants outils de stockage et de transport, ces entreprises ont massivement reporté leurs achats sur la production rizicole malienne. Cette réorientation a eu pour effet de diminuer l'efficacité relative de leurs ressources relationnelles qui donnaient accès aux autorisations d'importation, et de créer simultanément une nouvelle incertitude, la production malienne se caractérisant par une grande irrégularité dans le temps et dans l'espace, a priori contraire à l'objectif d'économie d'échelle qui guide ces organisations. En outre, alors que la production nationale est très hétérogène, la demande adressée à ces opérateurs s'oriente de manière croissante vers des produits de qualité et de conditionnement normés, possédant les caractéristiques du riz acheté sur le marché mondial.

La solution organisationnelle mise en œuvre par ces entreprises passe par l'établissement d'une série de relations bilatérales avec des collecteurs indépendants ancrés dans les zones de production auxquels ils avancent les fonds nécessaires aux achats. Ce mouvement qui, à l'inverse du système précédent, procède "de haut en bas, par la naissance de sous-unités" (Simon, 1989), définit le système intégré-localisé (SIL).

Le jeu entre les principes conventionnels fonde la flexibilité globale du système.

Le recrutement du collecteur s'effectue en priorité sur la base de règles relevant de la convention domestique. La connaissance personnelle du collecteur acquise avec le temps ou la référence à sa réputation garantissent l'absence d'opportunisme dans la gestion des avances monétaires.

Les règles de l'ordre industriel, visant à garantir un niveau minimal de continuité des flux dans le dispositif de transformation du donneur d'ordre, n'interviennent qu'en second lieu. La sélection du collecteur passe par la vérification de sa capacité productive, attestée par la détention d'équipements de transformation ou de stockage, le nombre d'acheteurs employés et la diversité des zones de collecte. En outre, le donneur d'ordre impose une contrainte technique sur le travail du collecteur, qui est tenu d'appliquer les mêmes procédures de standardisation du produit que le donneur d'ordre.

Enfin, la référence au prix du marché pour la fixation du prix d'achat et le mode de rémunération, strictement proportionnel aux quantités, permettent d'ajuster le coût de la collecte à la demande avec une grande souplesse. La relative volatilité de la relation offre ainsi la possibilité d'entrée et de sortie des territoires selon les opportunités de l'offre.

La forme organisationnelle propre au SIL constitue donc une forme originale de compromis permettant l'exploitation conjointe d'effets d'économies d'échelle, de diversifi-

cation d'opportunité et de proximité géographique.

Conclusion

Le propos de cet article était de montrer la pertinence de la grille de lecture fournie par l'économie des conventions et du cadre d'analyse des systèmes complexes, pour construire une représentation des phénomènes organisationnels liés à la dynamique d'un marché en Afrique sub-saharienne.

Dans un premier temps, l'analyse empirique des pratiques des unités commerçantes a permis de tester la définition de l'entreprise comme un lieu impliquant plusieurs natures de coordination. Les résultats de l'enquête réalisée auprès d'un échantillon de 80 unités commerçantes confirment la complexité des règles auxquelles la gestion des unités renvoie. Les dispositifs conventionnels combinent dans tous les cas les éléments d'au moins deux conventions élémentaires. Les résultats suggèrent en outre que s'élaborent des formes de compromis permettant de dépasser l'incompatibilité fondamentale des conventions élémentaires.

Modifiant les incertitudes que les unités commerçantes avaient apprises à gérer, la libéralisation a généré des adaptations des systèmes de règles existants. Ces changements ont été analysés de manière fructueuse comme des processus d'évolution de type systémique, qui combinent des formes conventionnelles existantes avec de nouvelles ressources, dans un processus d'assemblage ou de fragmentation de sous-systèmes élémentaires.

Dans chacun des systèmes commerçants identifiés, le fonctionnement cohérent de l'ensemble est assuré par la stabilisation des anticipations des unités élémentaires autour des conventions fondamentales, marchande, domestique et industrielle. La combinaison de procédures de coordination variées permet de réduire la diversité

des incertitudes à un nombre réduit, que les unités apprennent à gérer par un processus d'apprentissage. Au-delà du schéma dominant de la flexibilité marchande, ces résultats témoignent d'une recherche de flexibilité par l'apprentissage de solutions nouvelles, articulant différemment des modes de coordination élémentaires.

Cette analyse suggère finalement la nécessité pour les politiques économiques de tenir compte du jeu complexe des conventions qui médient les comportements d'ajustement des acteurs aux nouvelles conditions qui leur sont imposées, afin que le secteur commerçant participe à des objectifs proposés par l'État.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Bandt De J. *La filière comme méso-système*. In Arena R. et al., *Traité d'économie industrielle*, Economica, Paris, 1991, p. 242.
- Boltanski L., Thevenot L. *De la justification: les économies de la grandeur*. Gallimard, Collection NRF essais, Paris, 1991, 485 p.
- Bordage J.-M. *De la terre, de l'eau et des hommes-colons et techniciens de l'Office du Niger 1932-1985*. Thèse de Doctorat de Sociologie du développement, Université François Rabelais, Tours, 1991, 979 p.
- Braudel F. *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècles, les jeux de l'échange*. A. Colin, Paris, 1979, 600 p.
- Defalvard H. *Marchés et développement économique*. In *Cahiers des Sciences humaines*, Paris, 1994, vol. xxx, n° 1-2, p. 53.
- Egg J., Lambert A. *Commerce, réseaux et marchés: l'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégalais*. In *Cahiers des Sciences humaines*, Paris, 1994, vol. xxx, n° 1-2, p. 229.
- Evers H.-D., Schrader H. (Eds.) *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*. Routledge, New-York, 1994, 271 p.
- Eymard-Duverney F. *Conventions de qualité et formes de coordination*. In *Revue économique*, Paris, 1989, 40 (2), p. 329.
- Favereau O. *Développement et économie des conventions*. In *Instabilités, incertitudes et organisations africaines*. CERED-LAREA, Nanterre, 1993, p. 265.
- Favereau O. *Règle, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes*. In *Analyse économique des conventions*, Orléan O. (dir.), PUF, Paris, 1994, p. 113.
- Galliano D. *Complexité et formes d'efficience des organisations industrielles: le cas des groupes de l'agro-alimentaires*. In *Économie appliquée*, 1998, 51 (1), p. 77.
- Grabowski R. *Traders Dilemmas and Development: a Variety of Solutions*. In *New Political Economy*, 1997, 2 (3), p. 387.
- Grégoire E., Labazée P. *Introduction*, in *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Grégoire E., Labazée P. (dir.), Karthala/ORSTOM, Paris, 1993, 263 p.
- Hodgson G. M. *Economics and Institutions*. Polity Press, Cambridge, 1988, 365 p.
- Hugon et alii (Ed.) *L'Afrique des incertitudes*. PUF, Paris, 1995
- Hugon Ph. *Portée et limites de la théorie des organisations dans les organisations africaines*. In *Instabilités, incertitudes et organisations africaines*, Propos d'étape, CERED-LAREA, Nanterre, 1992, 414 p.
- Jaffee S. *Transaction Costs, Risk and the Organization of Private Sector Food Commodity Systems*. In Jaffee S., Morton J. (Ed.) *Marketing Africa's High Value Foods; Comparative Experiences of an Emergent Private Sector*, The World Bank, Washington, 1995, 503 p.
- Labazée P. *Un terrain anthropologique à*

- explorer: l'entreprise africaine. In Cahiers d'Études africaines, 1991, 124, 31 (4), p. 533.
- Labazée P. *Producteurs, consommateurs et marchands du nord ivoirien: aspects de la construction sociale des relations d'échange*. In Cahiers des Sciences humaines, Paris, 1994, xxx, n° 1-2, p. 277.
- Malaizé V., Sindzingre A. *Politique économique, secteur privé et réseaux en Asie du sud-est et en Afrique de l'ouest*. Revue Tiers-monde, Paris, 1998, 39 (155), p. 647.
- Mauss M. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. In Sociologie et Anthropologie, Paris, PUF, 1950, 482 p.
- Morabito V. *L'Office du Niger au Mali d'hier à aujourd'hui*. In Journal des Africanistes, 1977, 47 (1), p. 53.
- Nicolas G. *Don rituel et échange marchand dans une société sahélienne*. Mémoires de l'Institut d'Ethnologie, Paris, 1986, n° XXV, 282 p.
- North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990, 152 p.
- Quarco Ph. *Structural Adjustment Programmes in Sub-saharan Africa: Evolution of Approches*. In African Development Review, 1990, 2 (2).
- Requier-Desjardins D. *L'économie des organisations et l'analyse du comportement des unités domestiques en Afrique Sub-saharienne*. In Économie appliquée, 1994, XLVI (4), p. 105.
- Rey H. *Régulation et secteur informel*. Communication au séminaire «Économie institutionnelle et agriculture» du CIRAD, Montpellier, 7-9 septembre 1992.
- Salais R., Storper M. *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*. Editions de l'Ehess, Paris, 1993.
- Saul M. *The Organization of a West African Grain Market*. In American Anthropologist, 1987, n° 89, p. 74.
- Schreyger E. *L'Office du Niger au Mali - 1932 à 1982 - la problématique d'une grande entreprise agricole dans la zone du Sahel*. Steiner, Wiesbaden, 1984.
- Simon H.A. *Le nouveau management: la décision par les ordinateurs*. Economica, Paris, 1989.
- Simon H.A. *Sciences des systèmes, sciences de l'artificiel*. Dunod, Paris, 1991, 2^e éd.
- Sindzingre A. *Réseaux, organisations et marchés: exemples du Bénin*. Autrepart, 1998, n° 6, p. 73.
- Staatz J., Dione J., Dembele N. *Cereals Market Liberalization in Mali*. In World Development, 1989, 17 (5), p. 703.
- Stiglitz J.E. *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*. In Journal of Economic Literature, 1987, 25.
- Thévenot L. *Équilibre et rationalité dans un univers complexe*. In Revue économique, Paris, 1989, 40 (2), p. 147.
- Timmer et al. *Analyse de la politique alimentaire*. Banque mondiale/Economica, Paris, 1987, 364 p.
- Weber M. *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Plon, Paris, 1967.
- Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York, 1985.

ANNEXE

I. Les modèles élémentaires d'unités commerçantes

	Problème de coordination	MARCHAND	INDUSTRIEL	DOMESTIQUE
SYSTÈME DE RELATIONS EXTERNES	Durée	Instantanée	Long terme	Long terme
	Détermination du prix	Concurrence: référence au prix de marché	Référence au coût de production: "mark-up"	Marchandage: variable selon les liens avec le contractant
	Détermination des quantités	Variable selon les prix	Planification permise par les équipements	Selon les besoins des contractants habituels
	Recherche des débouchés	Prospection	Intégration	Fidélisation
	Choix du contractant	Anonymat Meilleur rapport qualité/prix	Grande capacité d'achat	Connaissance personnelle Recommandation
	Jugement de la qualité	Le prix renferme toutes les informations sur la qualité	Normes Standards Critères exogènes	Réputation du contractant
SYSTÈME DE PRODUCTION	Nature des opérations de transformation	Sans importance, du moment que les infrastructures de marché existent	Concentration des flux. Pleine utilisation des équipements: Stockage de longue durée Transport longue distance Transformation grande échelle	Stockage de longue durée Transport de proximité Transformation selon les besoins du client
	Types d'informations	Prix du marché	Coût de revient	Besoins des contractants

II. Principales caractéristiques des unités commerçantes dans la base de données

	Forme juridique des unités	Nombre entreprises@	%
Forme juridique des unités	Société de droit privé	10	13,5
	Informel	64	86,5
	Total	74	100
Implantation	Urbaine	48	64,9
	Rurale	26	35,1
	Total	74	100
Travail pour le compte d'autrui	Agent	18	24,3
	Indépendant	56	75,7
	Total	74	100
Possession d'un outil de transformation	Oui	18	24,3
	Non	56	75,7
	Total	74	100
Spécialisation Revenus céréaliers/revenus totaux de l'unité	Forte	28	37,8
	Moyenne	28	37,8
	Diversification	18	24,4
	Total	74	100
Chiffre d'affaires	Faible	33	44,6
	Moyen	17	23,0
	Élevé	24	32,4
	Total	74	100

III. Variables actives retenues pour l'analyse

Variable	Modalités	Effectif
Vente par courtier	Régulière	7
	Occasionnelle	35
	Jamais	32
Volume unitaire de vente	≤ 50 kg	18
	> 50 kg	56
Achat pour compte d'autrui	Sous-traitance (> 40% des ventes)	18
	Autonomie (≤ 40% des ventes)	56
Nature de l'acheteur	Patron ou associé	45
	Logeur	8
	Agent	21
Nature du fournisseur	Paysan	48
	Commerçant	17
	Association villageoise	9
Prestation de services aux fournisseurs	Oui	30
	Non	44
Vente d'intrants aux fournisseurs	Oui	7
	Non	67
Production de riz	Oui	29
	Non	45
Part des achats en période de récolte	≤ 85 %	49
	> 85 %	25
Diversification des zones d'achat	Une zone	49
	Plus d'une zone	25
Intensité capitalistique	Faible	27
	Moyenne	34
	Élevée	13
Chiffre d'affaires	Faible	33
	Moyen	17
	Élevé	24
Travail familial	Unité unipersonnelle	25
	< 50 %	29
	≥ 50 %	20
Modalité de stockage	Propriété	21
	Location volume fixe	31
	Location au sac	12
	Occupation gratuite	10
Crédit bancaire	Oui	7
	Non	67
Âge du patron	≤ 36 ans	15
	37-49 ans	38
	≥ 50 ans	21

III. Variables actives retenues pour l'analyse

Ancienneté dans le commerce du riz	4 ans	25
	5-9 ans	26
	≥ 10 ans	23
Niveau d'instruction du patron	Non scolarisé	56
	Scol. primaire ou secondaire	10
	Scolarisation supérieure	58
Situation matrimoniale du patron	Célibataire ou marié sans enfants	16
	Marié avec enfants	58
Modalité de décortiquage	Pas de décortiquage	34
	À façon	22
	Intégré	18
Distance au lieu d'achat	Faible	33
	Élevée	41
Taux de rotation des stocks	Faible $0 \leq 1$	18
	Moyen $1 < \leq 50$	40
	Élevé > 50	16
Spécialisation (part commerce céréales dans revenus totaux)	Spécialisation: 100 %	28
	51 % - 99 %	28
	≤ 50 %	18
Gamme des céréales	Riz uniquement	35
	Riz et autres céréales	37

IV. Les résultats de l'analyse factorielle des correspondances**A. Valeurs d'inertie expliquées par les cinq premiers axes**

Axes factoriels	% d'inertie	% cumulé
1	15,68	15,68
2	11,90	27,58
3	10,40	37,98
4	6,24	44,22
5	5,54	49,76

B. Contributions significatives des variables à la définition des axes**Axe 1. Logique d'économies de variété associant les ordres marchand et industriel**

Variables significatives	Modalités significatives	
	Sens positif	Sens négatif
Spécialisation dans le commerce céréalier	Spécialisation	< 50 %
Intensité capitalistique		Élevée
Vente par courtier		Régulière
Crédit bancaire		Oui
Niveau d'instruction du patron		Supérieur
Gamme des céréales	Riz et autres céréales	Riz uniquement

Axe 2. Logique d'économies de variété associant les ordres domestique et marchand

Variables significatives	Modalités significatives	
	Sens positif	Sens négatif
Activité de sous-traitance	Agent	
Prestation de services aux fournisseurs	Oui	Non
Production de riz	Oui	Non
Chiffre d'affaires	Faible	Élevé
Travail familial	Élevé	

Axe 3. Logique de liquidité

Variables significatives	Modalités significatives	
	Sens positif	Sens négatif
Âge du patron	Élevé (> 50 ans)	Jeune (< 36 ans)
Situation matrimoniale du patron		Célibataire ou marié sans enfant
Taux de rotation des stocks		Élevé
Ancienneté dans le commerce du riz	Longue	Faible
Modalité de stockage	Location volume fixe	Location au sac
Intensité capitalistique	Élevée	